長崎大学 リレー講座 要旨 〈5〉

自立への強い意思重要

中小企業支援の鍵は、おせっかいとえこひいき

シンクタンク・ソフィアバンク代表
藤沢（ふじさわ）　久美（くみ）氏

「支援」という言葉は、助けてあげるというイメージが強い。海外への支援も、その活動が継続されなくなると、途端に元のもくあみというケースがよく見られる。日本の国際支援はひと味違うとよく言われるが、国際協力機構（JICA）や自衛隊は、例えば道路をつくる際にも、管理・運営できる技術まで移転して相手先の自立を促しているからだと思う。

国内の企業支援にも同じ考え方が必要だ。支援は、あくまで自立のお手伝いである。では、どうすればよいか。まず支援対象の「強み」と「弱み」を見極め、次に、その強い部分を経済活動に変えていくための戦略と戦術、方法を見つけ出す。そして、その戦略と戦術を実行に移し、うまくいかない部分を修正しながら継続して取り組みを続ける。

当然、理想通りには進まない。分析の際にデータ不足だったり経営者の主観に左右されたりすることもある。練りに練った戦略、戦術が机上の空論で、現場での困難さを取り違えていることも多いし、適用する手法についても企業ごとにカスタムメードでないといけない。そして何よりも大事なことは、支援を受ける当事者の「本気度」を見極めることだ。周りがいかに頑張っても、当事者にやる気がなければ絶対に成功しない。

独特の中小企業支援策で有名になった川崎市も、この当事者のやる気を重要視している。同市では、「このままでは川崎から企業が消えてしまう」との強い危機感から、中小企業支援に乗り出した。

大学や大企業の研究者、技術に詳しいコーディネーター、銀行マンなどと数人でチームをつくって支援先企業を訪問し、それぞれの立場から質問し、何時間もかけて経営状態などを分析する。そして支援先企業の強み、弱みが分かれば、個々の企業の支援方法を組み立てていく。また、企業の信用を担保するために、市などが率先して製品を購入したり、表彰制度を活用したりするなどの取り組みもしている。

ただし、こうした手厚い支援を全ての企業に平等に適用することは不可能だ。そこで同市では、さまざまなアンケートを実施したり、電話などで聞き取りしたりして、本気で頑張ろうとしている経営者を抽出している。

国の財源がない中で、こうした考え方は同市だけにとどまらない。世の中の流れは確実に「頑張る人を応援する」方向に変わるに違いない。支援を受ける側の「やる気＝本気度」が問われている。

＝次回は4日掲載＝